

证券代码：688297

证券简称：中无人机

## 中航（成都）无人机系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-01

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input type="checkbox"/> 业绩说明会
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 现场参观	
	<input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>策略会</u>	
<b>参与单位名称</b>	华夏基金 中邮创业基金 银华基金 民生加银基金 四川发展基金 北京旭辉投资 奥港澳大湾区产融投资 众安保险 平安养老 招商理财 平安基金 长城基金 新华基金 国投瑞银 君和立成投资 易同投资 上海宏翼私募基金 华能贵诚信托 Horizon China Master Fund Juno Capital 淡水泉 建信养老 上海雅策 东方基金 吾同资本 弈宸基金 德邦基金 昊晟投资 景林资产 森锦投资 正圆投资 重鼎资本 鑫元基金	

	银河基金 兴业证券 招商证券 华福证券 广发证券 中金证券 财通证券
时间	2025年5月
地点	公司会议室、外部会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：杨萍 证券业务员：唐瑞清
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流情况如下：</p> <p><b>1. 介绍一下翼龙-X进展</b></p> <p>翼龙-X2024年实现首飞，2025年完成军贸出口鉴定取得了出口批复，公司正积极开展市场推介工作，海外客户对该型产品十分关注，已有较强的订单意向。翼龙-X无人机系统创新融入了当今无人机领域最新成果和客户最新需求，且充分继承了翼龙系列无人机成熟技术和实战经验，处于国际先进水平，为公司争夺国内外市场再添强将。</p> <p><b>2. 翼龙-X只针对军贸市场吗？</b></p> <p>公司所有产品都面向国内外两个市场，翼龙-X也不局限于军贸市场，国内市场有需求我们也会积极进入。</p> <p><b>3. 印巴冲突对军贸市场有促进作用吗？</b></p> <p>印巴冲突是对我国装备性能的一次实战检验，有观点认为我国装备在冲突中的优异表现是中国军工实力的“实战广告”，该冲突事件引发全球对地缘风险的关注，催生对先进武器装备的需求，并推动国际市场对“中国军工”品牌认可度提升，进而对包括公司产品在内的中国装备的军贸市场产生促进作用。</p> <p><b>4. 2025年公司军贸市场预期如何？</b></p> <p>今年以来，随着国际形势的变化和公司新产品的推出，市场需求逐步恢复，公司的军贸形势将迎来良好转变。目前翼龙-1G、翼龙-X都已取得军贸出口批复，正积极开展市场推介。此外，多款1000kg级以下的无人机的出口鉴定进程也在大力推进中，公司军贸市场产品竞争力和体系化方案提供能力不断增强。根据公司年初的关联交易预计，今年军贸收入预计14个亿左右，预计未来几年将稳步增长。</p> <p><b>5. 公司军贸市场产品如何定价？</b></p> <p>无人机系统具有定制化生产的特点，不同项目的价格和利润水平都有差异，公司在考虑成本和合理利润的基础上，综合考虑用户需求、市场竞争环境、销售策略、产品定位、产品技术状态等因素，与中航技通过多轮市场化谈判方式协商确定销售价格。</p> <p><b>6. 国内市场和军贸市场相比利润率哪个高？</b></p>

	<p>目前看来，国内订单利润低于军贸。一方面，两个市场处于不同时期，军贸市场比较成熟，市场化程度较高，而国内市场还处于起步阶段，市场情况不同，市场策略也不同，特定用户的采购体系也存在其特殊性。此外，不同客户对产品的性能、指标、装配的要求不同，采购量也不同，导致不同订单之间价格和利润率存在差别，总体来说国内利润水平相对外贸市场较低，这种现象不止出现在无人机这一类产品上，也广泛存在其他行业和产品中。</p>
	<p><b>7. 今年国内市场是否有交付压力？</b></p> <p>此前因特殊原因延迟落地的国内市场需求将于今年实现，公司自 2024 年开始就积极准备。公司自贡产业基地已经全面投产，依托自贡产业基地产能，公司全力备产，充分做好快速交付准备，目前生产交付压力可控。同时，公司不断提升产品性能，以更好地满足客户需求。</p>
	<p><b>8. 翼龙-10 注入公司的进展如何？有销售吗？</b></p> <p>翼龙-10 在完成相关鉴定之后才能达到可转让状态，目前相关事项正常推进中。公司现作为翼龙-10 唯一经销商进行销售。公司 2023 年已经向国家气象局交付一架海燕-1 型和海燕-2 型无人机，其中海燕-1 型就是翼龙-10 无人机。</p>
	<p><b>9. 公司在国内民用市场方面有何拓展？</b></p> <p>去年招标的 6 个应急国债项目公司产品中标 4 个，占据三分之二的市场份额，有 1 个项目已于去年交付，其余 3 个项目将全部于今年交付。除大应急外，我们还在积极跟踪大气象、大安防等领域市场机会，持续推进飞行服务、培训等能力建设和应用场景研究，为民用市场拓展筑牢基础；后续公司还将紧抓低空经济发展机遇，全面推进低空经济布局，不断开拓支线物流、农林植保、环境监测等服务场景。</p>
	<p><b>10. 介绍公司在民用市场的主要产品？</b></p> <p>公司在国内民用市场上执行任务、形成销售的产品目前以翼龙-2 为主，同时我们也在积极探索和推介公司的中小型无人机产品在民用市场的应用，包括农林植保、环境监测、应急和气象服务等。公司的小型无人机产品有多种载重选择，可以实现短距起降，对跑道的要求比较低，而且航时也都较长，有丰富的应用场景，且在山区、偏远地区等有其独特的经济性和便捷性优势。</p>
	<p><b>11. 公司中小型无人机研制进展？</b></p> <p>公司在研的多款 1 吨级以下的中小型无人机目前已经完成鉴定并积极推向市场，部分机型已实现国内市场破冰并具备量产交付能力，其军贸出口鉴定进程也在积极推进中。在第十五届中国航展上，公司展出了从 10 公斤到 900 公斤级多款中小无人机，公司产品谱系进一步健全。</p>
	<p><b>12. 公司在中小型无人机方面会有什么优势？</b></p> <p>相较于大型无人机，这一级别的无人机市场竞争会更加激烈一些。公司的优势将更多的体现在飞机的性能、操控性和可靠性等方面。此外，公司在无人机军民用实战经验方面有着丰富的积累，这将为公司在作战场景研究、低空经济应用场景研究等方面提供坚实的基础和有益的启示。</p>
	<p><b>13. 公司会进入更小型的无人机比如消费级无人机市场吗？</b></p>

	<p>消费级无人机和公司擅长的固定翼长航时无人机属于不同的体系和赛道，小型无人机市场已经非常成熟且竞争激烈，对于此类产品，公司更多会采用联合研发、集成等方式，比如我们和华西医院做的医疗物资精准投送试验就是采购的小型无人机。公司建设了专门的实验室，进行产品和方案的快速研发和集成。</p> <p><b>14. 公司在低空经济发展方面有何布局？</b></p> <p>公司密切关注低空经济的国家政策发展趋势和前沿动态，并基于自身产品和技术优势，统筹布局低空经济能力建设。公司与科研院所等机构共建民用场景研究、混合动力研究等实验室，积极探索低空经济涉及应用场景研究，开展支线物流运输、医疗物资精准投送等试验，快速开发多款中小无人机等新产品。</p> <p>2025年政府工作报告强调低空经济的发展要“安全”与“健康”并行。公司在安全性、可靠性方面形成差异化的技术积累，运用到民用领域也很有优势，而且得益于中国航空工业集团内部“大协作”的模式，技术和资源可以互补，有助于公司未来在低空经济领域发挥作用、形成体系。后续公司将落实国家及地方政府部署，积极把握市场机会，融入低空经济发展大局。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年5月